

監査人の独立性とコンサルティング業務の供与

加 藤 達 彦

目 次

- I はじめに
- II コンサルティング業務の供与に伴う独立性の侵害を判断する基準
- III 産業組織論的モデルの応用と分析の視点
- IV 基本的モデル
- V 監査法人とコンサルティング会社の不完全競争と独立性に対する影響
 - 1. 基本的インプリケーション
 - 2. 財務諸表監査業務とコンサルティング業務
 - 3. 保証業務市場とコンサルティング業務
- VI 監査法人による不完全競争と独立性に対する影響
- VII むすび

1. はじめに

I はじめに

アメリカにおいて1996年9月に会計検査院(GAO)が、証券取引委員会(SEC)に対して財務諸表監査の監査人を監視する新しい機関の設置を勧告した。また同年12月にSEC委員長Levittは、会計事務所に対して次の発言を行った⁽¹⁾。それは、財務諸表監査の質の低下が危惧されるような状況になっておらず、監査人の仕事が一般の期待に答えられるものであるという信頼を勝ち得るべきというものであった。これを受けてアメリカ公認会計士協会(AICPA)とSECの合意のもとに「独立性基準審議会」(IBS; Independence Standard Board)が1997年5月に発足し

た。この機関は、SEC登録企業における外部監査人の独立性の遵守・維持・強化を目指したものである。

1994年から1995年にかけてアメリカの100大会計事務所のコンサルティング業務からの収入は36%増加したが、監査業務からの収入は1%しか増加しなかった。コンサルティング業務からの収入の伸びは1999年度には過去5年間で最低を記録した⁽²⁾。このことを、会計事務所のコンサルティング業務依存体質の現われとする向きもあった⁽³⁾。しかしこの収入の伸びの鈍化は次年度以降にまで尾を引かず、例えば5大会計事務所の一つデトロイト・トウシュ・トーマツは、2001年度のコンサルティング業務の伸びを10%と見込みその割合は全収入の3~4割に及ぶと予測している⁽⁴⁾。

SEC委員長Levittは、再び2000年5月にニューヨーク大学における演説で次のような会計事務所に対する批判を行った⁽⁵⁾。監査人はコンサルティング業務を供与している被監査会社の機嫌を損ねないために、SECに対する報告利益の誤った記載を見逃している。また余りにも多くの監査人が監査をいかに適切に行なったよりも、いかに非監査業務の市場を拡大したかで評価されているとする。さらに会計事務所の多角化は、長期的な経済関係から生み出される利害を作らないように達成されるべきであると発言している。このような状況下でIBSは、監査人の独立性に対する概念フレームワークの公開草案を2000年11月に公表した⁽⁶⁾。

ところが会計事務所のコンサルティング部門の分離が主張される中でこれに反対する動きが胎動してきた。それはまずエンゲイジメント・チーム・アプローチ(engagement team approach)という、会計事務所全体の独立性よりむしろ監査チームの独立性を問題にする新しい考え方の提示という形で現われた⁽⁷⁾。この考え方は2001年2月5日に発効したSEC規則2-01にすでに採用され、国際会計士連盟(IFAC)の公開草案およびIBSやAICPAの上級倫理委員会でも提案に向けて審議が行われている⁽⁸⁾。また法律事務所メイヤー・ブラウンアンドプラットは、1999年にIBSが5大会計事務所を対象に行ったアンケート調査を分析し次の指摘を行っている。第一に人件費を差し引く前の監査業務の粗利益マージンはコンサルティング業務よりも多い。第二にアンケート調査で会計事務所は、監査業務からの収入は安定的なものであるのもので、監査業務の質の向上に常に努め、コンサルティング業務の供与が独立性と監査収入を危険にさらすことはないとは回答していることである。

以上のことから分かるように、現在アメリカで監査人の独立性に関してもっとも議論されていることは、被監査会社に対するコンサルティング業務の供与が独立性を損なうかという古くて新しい問題である。この問題は監査法人による非監査業務の拡大が続く日本においても他人事ではない。この問題の背景として、コンサルティング業務の被監査会社に対する供与が独立性に与える影響についてモデルを使った分析をした文献には、例えば最近ではSimunic(1984)やGigler and Penno(1995)があげられる。前者は、完全競争市場を前提として、コンサルティング業務の供与によって生み出され

る経済利害が監査人の独立性に影響を及ぼすかを分析している。しかし分析結果はかなり曖昧なもので、実証分析でも監査業務とコンサルティング業務の間に波及効果があることを示しているにすぎない。

後者は、ランダムマッチング・ゲーム的手法により、外部者に不可解で不信感を抱かせる被監査会社の行動が意図的なものではなく、競争が不完備情報下で行なわれていることをあることを示している。被監査会社の不審な行動とは次のようなものである。第一に監査人の交代がある場合に、被監査会社が会計システムに対してわざと十分な投資を行わないことである。この行動によって前任者の監査人の競争力を高め、新任の監査人から一層の監査報酬の割引を引き出そうとするのである。第二にコンサルティング業務に関して競争相手の監査人が価格的に魅力的な報酬額を提示しているにもかかわらず、現在監査を受けている監査人からその供与を受けようとするものである。第三に会計事務所が監査業務とコンサルティング業務を別の利益センターとして完全分離したために、両者の業務の同時供与がもはや効率的でなくなってもそれを受けようとするものである。

本小稿では上の両者の分析視点とはやや異なり、市場の独占化・寡占化という不完全競争の原理を導入して、コンサルティング業務の同時供与が監査人の独立性に及ぼす影響を探った。第Ⅱ章ではまず独立性が侵害されている場合の判定基準を探り、第Ⅲ章ではその判定を行う場合に、産業組織論的モデルを応用することの意義を示した。第Ⅳ章では具体的なモデルを導入して分析を進め、第Ⅴ章と第Ⅵ章でその分析が示唆する意味合いについて検討を行った。第Ⅴ章では監査法人とコンサルティング会社の寡占競争について、第Ⅵ章では同じ監査法人同士の寡占競争について議論を行った。

Ⅱ コンサルティング業務の供与に伴う独立性の侵害を判断する基準

被監査会社に監査とコンサルティング業務を同時に提供している場合、監査法人の独立性が損なわれる条件とはどのようなものであろうか。これについて Simunic(1984)は次のような議論を行っている⁽⁹⁾。監査法人は監査部門とコンサルティング部門に分割されているとする。まず監査業務とコンサルティング業務が別々に提供される場合のコスト関数をそれぞれ $C_1(q_a)$ と $C_1(q_c)$ とする。なお q は提供される各業務の数量を表す。次に監査業務とコンサルティング業務が一括して供与される場合のコスト関数をそれぞれ $C_2(q_a, q_c)$ と $C_2(q_c)$ とする。もしコンサルティング業務から得られる知識が監査部門にとって有益であれば、 $C_1(q_c) = C_2(q_c)$ の場合におけるすべての q について $C_1(q_a) > C_2(q_a, q_c)$ が成立するはずである。

一括供与によって生じるコスト節減が、たとえ部門に分かれていようと一つの監査法人の中で起こるなら、それぞれの部門で得られた知識が実際の売買によってのみ相互の部門で共有されるとしても考えない限り、このような推定はもつとも自然なものと考えられる。この場合

コンサルティング業務の提供による監査業務のコスト削減効果 $g(\cdot)$ は、 $g(\cdot) = C_1(q_a) - C_2(q_a, q_c)$ で表されるであろう。監査法人にとってもうとも望ましいことは、このコストの削減効果によって生まれる利益をすべて利得するために、両者の業務が別々に提供されるコスト $C_1(q_a)$ を基にして報酬額を提示することである。

ところでコンサルティング業務の提供から副産物として得る知識は、被監査会社に関係特殊なものであり、そこから得る利益は準レントと位置付けることができる。つまり監査法人と被監査会社は、Klein, Crawford, and Alchian (1978)の言ういわゆる相互独占の状況にあると考えてもよい。そうするともっとも問題となることは、この準レントが監査法人のパートナーによってすべて利得されてしまうのか、潜在的競争者の存在が競争を生み監査業務の報酬額が削減され、結果的に被監査会社に部分的にでも還元されるかである。しかもここで重要なことは、経済学でよく問題となる富の配分の問題ではなく、監査人の独立性に対する影響である。即ち監査業務とコンサルティング業務を一括して提供している監査法人が、コンサルティング業務に関連した関係特殊な資産から経済レント得ているとすると、その独立性は損なわれていると考えられるからである。たとえそのレント自体が、知識による外部効果の産物であるとしても、独立性に対する負の影響は免れないとする立場である。

以上の議論は、コンサルティング業務の供与が監査人の独立性を損なっているか否かの判断基準を提示しており非常に意義がある。被監査会社に対するコンサルティング業務の供与によるコスト削減効果が、監査法人を一方的に利するとなると、重要な経済利害の発生からその独立性が疑われても仕方がないであろう。ここではSimunic (1984)の指摘する波及効果が、コンサルティング部門のコスト削減にもつながると考えた。つまり監査業務から得られる知識がコンサルティング業務にも有益であるため、 $C_1(q_a) = C_2(q_a)$ の場合におけるすべての q について $C_1(q_c) > C_2(q_c, q_a)$ が成立するとした。この相乗効果によるコストの削減は、 $g(\cdot) = C_1(q_a) - C_2(q_a, q_c) + C_1(q_c) - C_2(q_c, q_a)$ で表される。もし相乗効果が監査報酬額とコンサルティング報酬額の引き下げという形で被監査会社に還元されるならば、監査法人の方に必ずしも重要な経済利害が発生するわけではない。むしろ監査法人から提供されるサービスの効率化という点からも被監査会社にとって望ましいことになるであろう。

Ⅲ 産業組織論的モデルの応用と分析の視点

Simunic (1984)は、監査法人が完全競争の状況にあるという前提の上で、競争によってそのような還元効果が生まれるかを分析している。しかしここでは監査市場は一つの監査法人により独占され、監査報酬額が独占価格によって決定される単純な状況を想定して分析を進めることにした。このような前提は、日本の監査市場のように、監査法人の間における価格競争が余り存在していない状況により当てはまると考えたからである。逆にコンサルティング市

場はこの監査法人とコンサルティング会社の寡占市場とした。ただし監査市場は、その需要が法律などで制約を受けていない非規制市場であるとした。さらに監査業務とコンサルティング業務が被監査会社に同時に提供される場合には、双方の業務の報酬額も一括して提示されるとした。

理論ではともかく実務では、公認会計士が提供する監査業務とコンサルティング業務の境界線は非常に曖昧であるのが現実である。監査を行うためには被監査会社の内部統制の整備が前提とされる。内部統制に多少の不備がある場合に監査の過程でそれを指摘し整備の手助けを行うことは自然の流れである。内部統制に関する多少の不備の指摘と改善をコンサルティング業務とみなし、監査人の独立性を損なわないように相互に分離して別のコンサルタントに依頼するというのは正論かもしれない。しかし実務的には不可能であり被監査会社にとっても非効率この上ないことであろう。このような状況を考えると、被監査会社に対するある程度のコンサルティング業務の供与は必要不可欠であり、相互に分離不可能でセットにして供与されていると考えてもよいかもしれない。企業の上級取締役の国際団体である Financial Executives Institute (FEI) の調査においても⁽¹⁰⁾、200 を越える大企業の 85% が監査人からコンサルティング業務の供与を受けている。また FEI の調査の回答企業は、システム・コンサルティングのようなものは、監査を受けている監査法人がもっとも適していると答えている。

ゆえに本小稿では監査業務とコンサルティング業務がセットでしか供与されないという状況を前提にし、それが監査法人を一方的に利することになるか否かを分析していく。監査法人にとって被監査会社に監査業務とコンサルティング業務を一括供与することが、独立性にどのような影響を及ぼすかを産業組織論的モデルを用いて解析しようとした。具体的には両業務の一括供与が、報酬額の引き下げという形で還元され被監査会社に有利に作用するか否かを短期的視点と長期的視点に立って分析しようとした。もし両業務の一括供与が、被監査会社に一方的に恩恵を与え監査法人にはむしろ不利益を生むのであれば、独立性に対する影響はほとんどないと言ってもよい。逆に一括供与が、監査法人に対して新しい経済利害を生み、被監査会社に還元されることなく一方的に享受されるものであれば、独立性に対して負の影響があろう。

分析にあたって、Whinston (1990) のフォークロージャ (foreclosure) に関するモデルを応用した。Simunic (1984) のモデルでは市場における完全競争の世界を前提として分析を進めているが、ここでは独占や寡占のある不完全競争の世界を前提として分析を進めることになる。フォークロージャーとは競争相手の締出しを指す。一般にある市場を独占している企業が、それを利用して別の市場においても競争相手の締出しを図ることがそれに当たる⁽¹¹⁾。企業がフォークロージャを図ろうとする市場の商品は、すでに独占している市場の商品と補完性または関連性がある場合が多い。例えばマイクロソフトは、表計算ソフトまたはインターネット接続ソフトで圧倒的なシェアを獲得し、顧客が表計算ソフトまたはインターネット接続ソフトを買

うならマイクロソフトの製品を望んでいることを巧みに利用した。それは、表計算ソフトやインターネット接続ソフトおよびワープロソフトを原則として一括購入しかできないようにしたことである。この結果日本におけるワープロソフトのシェアを飛躍的に拡大することに成功し、現在では他のソフトを押しつけて独占的地位を獲得しつつある。

このようなことが、コンサルティング業務の市場においても生じていたのではないかと考えたのである。現在のように公認会計士が、コンサルティング業務に対してもかなりのシェアを占めることができたのは、財務諸表監査業務の独占を最初に獲得できたことに起因するかもしれない。アメリカにおいて税務や会計支援業務を独占していた公認会計士が、さらに監査を顧客に一括して提供することによって監査業務の独占を獲得した。さらに監査業務の独占を利用して、従来行われていた会計支援業務以外のコンサルティング業務を顧客に一括して提供する。これによって独占的に提供できるコンサルティング業務の範囲を増やし、その業務における競争相手のコンサルティング会社を締め出して独占を獲得するという手段である。

IV 基本的モデル

Whinston (1990)のモデルを応用するにあたって⁽¹²⁾、監査法人が被監査会社にコンサルティング業務を提供した場合には、Simunic (1984)が指摘するような一括供与が生み出す相乗効果は無いものとした。ただし一括供与が相乗効果をもたらす場合についても触れるつもりである。先にも述べたとおり、監査市場は非規制市場であり、監査の需要に対する法律的制約もないものとした。そこにおいて監査市場自体は一つの監査法人 X によって独占されているとする。監査に対して被監査会社が支払う報酬額を v とする。監査の需要は監査報酬額が v を上回らない限り1とおく。便宜上被監査会社の規模や事業内容など監査やコンサルティングを行う条件は同一とする。すなわち監査報酬はどの被監査会社に対しても同一であり、コンサルティング報酬も同様のことが成り立つとする。コンサルティング市場は、監査法人 X と一つのコンサルティング会社 Y が競争する市場であるとする。コンサルティング市場における監査法人 X とコンサルティング会社 Y の需給量 q_x, q_y をそれぞれ(1)(2)のように表す。

$$(1) \quad q_x = D_x(p_x, p_y)$$

$$(2) \quad q_y = D_y(p_x, p_y)$$

単純化のために監査市場とコンサルティング市場の顧客は同一であるとし、両市場とも顧客に対して単一の需要しか発生しないとする。それは次の式で表される。

$$(3) \quad D_x(p_x, p_y) + D_y(p_x, p_y) = 1$$

ゆえにコンサルタント市場における監査法人 X の需要については次のことが成り立つ。

$$(4) \quad D_x(p_x, p_y) \leq 1$$

監査法人 X の監査コストを c とおき、コンサルティング市場におけるコンサルティング提供

コストを c_x とおく。なおコンサルティング市場におけるコンサルティング会社 Y の報酬額 p_y は所与のものとする。つまり監査法人 X とコンサルティング会社 Y は個別に提示報酬額を選択し、監査法人 X は、監査報酬額とコンサルティング報酬額を一括して提示するか否かを、相手の行動を見ることなく即座に決定しなければならない。ここで監査法人 X が監査報酬額とコンサルティング報酬額を一括提示することによって、何の利益も得ることができないことは容易に理解できる。監査法人 X が監査報酬額とコンサルティング報酬額を一括にした提示価格を P_x とする。その場合監査法人 X がコンサルタント市場において提示している仮想報酬額は、 $P_x - v$ と考えることができる。それゆえに、監査法人 X が最大化を図ろうとする利潤は次のように求められる。

$$(5) \quad (P_x - c_x - c_y) D_x(P_x - v, p_y) \quad (11)$$

例えば最適提示報酬額を P_x^* とおくと、 $D_x \leq 1$ であることから、次の不等式が成立することが容易に理解できる。

$$(6) \quad (v - c) + [(P_x^* - v) - c_x] D_x(P_x^* - v, p_y) \geq (P_x^* - c - c_y) D_x(P_x^* - v, p_y) \quad (12)$$

上の不等式の左辺は、監査法人 X が監査報酬額とコンサルティング報酬額を切り離して別々に提示した場合の利潤を示している。この式から分かるように、 p_y が所与で自身に残された需要に対して独占企業として行動する限り、監査報酬とコンサルティング報酬を一括して提示することは、監査法人 X にとって何の利益もない。それは監査法人の裁量の余地を狭めるだけであり、百害あって一利無しとも言える。監査報酬とコンサルティング報酬を一括化した場合に、コンサルティング市場だけにおける仮想提示報酬額を \tilde{p}_x で示すとする。それは次のように表すことができる。

$$(7) \quad \tilde{p}_x = P_x^* - v \quad (13)$$

重要なことは次のことが言えることである。どのような p_y に対しても、一括化した時の仮のコンサルティング報酬額 \tilde{p}_x が、監査報酬と分離した時の額 p_x より低くなることである。それを次に証明したい。監査報酬とコンサルティング報酬を一括化した場合の提示価格 P_x について、監査法人 X の利潤を最大化する式は(5)で示された通りである。それは、コンサルティング市場だけの仮想報酬額について次の式を最大化することにはかならない。

$$(8) \quad \{ \tilde{p} - [c_x - (v - c)] \} D_x(\tilde{p}, p_y) \quad (14)$$

監査報酬とコンサルティング報酬を一括化しない場合には、監査法人 X は p_x について次の式を最大化すればよい。

$$(9) \quad (p_x - c_x) D_x(p_x, p_y) \quad (15)$$

監査法人 X の利潤関数(8)において $v - c$ は定数なので無視することができる。それゆえに監査報酬とコンサルティング報酬を一括化することは、コンサルティング市場の価格政策に関してそのコストを $v - c$ だけ引き下げる効果があることになる。なぜならコンサルティング報酬の一括提示は、コンサルティング市場において顧客を一人失うごとに、監査法人 X が監査市

場でも $v-c$ を失うという代償を払うことを意味するからである。つまり一括化は、コンサルティング市場における監査法人 X の実質的な限界コストを、 $w-c$ だけ引き下げると同じ効果があることになる。このことが何を意味するかを次に検証しよう⁽¹³⁾。

ここで監査法人 X は、コンサルティング市場においても自分の残余需要に関して独占企業として行動していることに留意する必要がある。監査法人 X が2つの異なった総費用関数 $C_i(\cdot)$ と $C_j(\cdot)$ を持っており、全ての監査業務とコンサルティング業務の合計需給量 q に対して次のことが成立しているとする。

$$(10) \quad C_j(q) > C_i(q)$$

総費用関数が $C_i(\cdot)$ の時の独占価格と需給量は p_i^m と q_i^m で表され、総費用関数が $C_j(\cdot)$ の時には p_j^m と q_j^m で表されとする。総費用関数が $C_i(\cdot)$ の時に、監査法人 X が課したい独占価格は何をおいても p_i であるはずである。ただし監査法人 X はこの場合でも独占価格 p_j^m で q_j^m の監査業務とコンサルティング業務を需給可能である。ゆえに次の式が成立する。

$$(11) \quad p_i^m q_i^m - C_i(q_i^m) \geq p_j^m q_j^m - C_i(q_j^m)$$

同様に総費用関数が $C_j(\cdot)$ の時には、独占価格 p_i^m よりも p_j^m で監査業務とコンサルティング業務を提供したいであろう。それゆえに次の式が成り立つ。

$$(12) \quad p_j^m q_j^m - C_j(q_j^m) \geq p_i^m q_i^m - C_j(q_i^m)$$

(11)と(12)式を加えると次の式が得られる。

$$(13) \quad [C_j(q_i^m) - C_j(q_j^m)] - [C_i(q_i^m) - C_i(q_j^m)] \geq 0$$

すなわち

$$(14) \quad \int_{q_i^m}^{q_j^m} [C_j'(t) - C_i'(t)] dt \geq 0$$

(10)式から全ての t について次のことが成立する。

$$(15) \quad C_j'(t) > C_i'(t)$$

ゆえに

$$(16) \quad q_i^m \geq q_j^m$$

$p=1-q$ とすると、

$$(17) \quad p_i^m \leq p_j^m$$

ゆえに監査法人 X の独占価格は、限界コストが増加すれば上昇すると言える。つまり独占価格は限界コストの増加関数になる。コンサルティング・コスト c_e は、監査法人 X が監査報酬とコンサルティング報酬を一括化しなかった時の1顧客あたりの単位コストである。両者の報酬を一括化した時における、コンサルタント市場における仮想コンサルティングコストはそれより $v-c$ 少なくなる。これは、コンサルティング市場において限界コストが減少することを意味する。監査法人 X の限界コストの減少は、コンサルティング報酬額の反応曲線を図1のように内よりに移動させる⁽¹⁴⁾。その結果監査法人 X の仮想提示コンサルティング報酬額 p_e も低下する。つまりコンサルティング会社の提示するどの報酬額 p_y に対しても、次のことが成立する。

(18) $\tilde{p}_i < p_i$

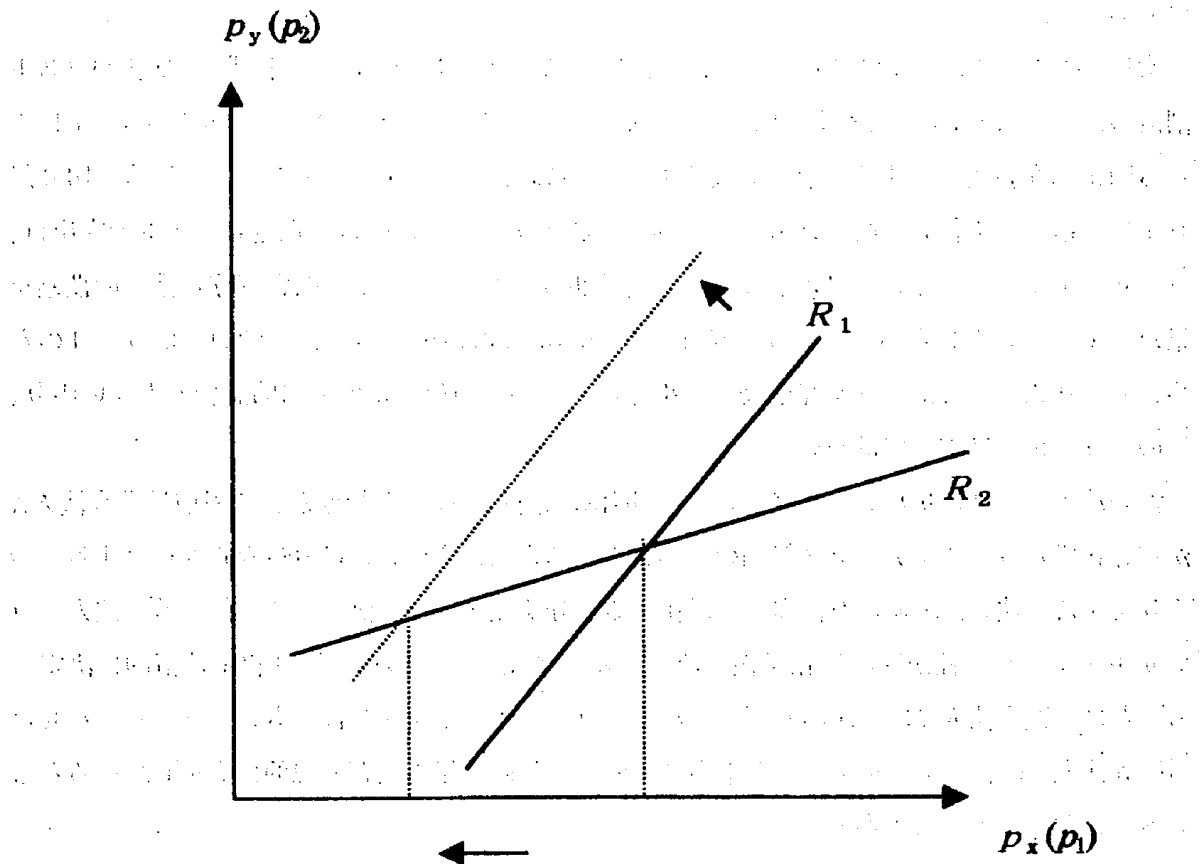


図1 反応曲線と提示報酬額

V 監査法人とコンサルティング会社の不完全競争と独立性に対する影響

1. 基本的なインプリケーション

この章では、IV章のモデルから示唆されることについて議論を進めたい。ただしここでの議論は、監査市場の需要に対して法律的制約が課されていない非規制市場を前提とする。まずIV章の(18)式から引き出される結論は非常に重要な意味を持つ。監査法人Xが監査業務とコンサルティング業務を一括供与することにより、被監査会社は後者の業務の供与提供をより低い報酬額で受けることができる。被監査会社の立場に立てば、コンサルティング業務も監査業務と伴に一括供与してもらった方が有利になる。逆に監査法人Xの立場に立てば、両業務の一括供与は経済的にはむしろ負の影響を及ぼす。一括供与は、被監査会社だけを一方的に利するだけで、監査法人にとっては負の経済利害以外の何物でもない。

これらの点からだけ見る限り、監査業務とコンサルタント業務の一括供与が、監査法人Xの独立性に悪い影響を与えるとは思われない。一括供与は、むしろ独立性に良い影響を及ぼすかもしれない。この場合コンサルティング部門の分社化は、この一括供与を妨げむしろ被監査会社には不利に働くことになる。一方監査法人への経済的影響は中立的である。ゆえにこ

こまでのところでは、独立性の強化にはコンサルティング部門の分社化は効果的とは言えないであろう。

次にこのモデルから示唆されることは、監査報酬とコンサルティング報酬の一括化がコスト削減のために行う投資の役割を果たしていることである。監査法人 X が監査市場で $v-c$ に当たる固定的な投資コストを支払う。それは、実は監査業務をコンサルティング業務と切り離さずに一括して提供した時に余分に失う報酬に相当する。この固定的な投資コストの支出は、コンサルティング市場における限界コスト c_c を仮想的に c_c-v-c に引き下げる技術的役割を果たしていることになる。コンサルティング市場は寡占市場であり、一般的には $D_c < 1$ のため、監査法人 X の需給量は監査市場より小さい。そのため何らかの戦略的意義でもない限り、このような投資は有益ではない。

監査法人 X とコンサルティング会社 Y が報酬額に関して競争を行うが、その前に監査法人 X が監査報酬とコンサルティング報酬の一括化をするか否かを決めなければならないとする。つまりまず監査法人 X が両者の報酬を一括化するか分離化するかを決め、その後に監査法人とコンサルティング会社が同時に報酬額を決定すると考える。この場合一括化を技術的に決定することは、監査法人 X に害があるだけでなく、コンサルティング会社にも害を与える。なぜなら監査法人 X は、コンサルティング市場においてより低い報酬額を仮想的に提示していると考えることができるからである。

コンサルティング報酬の一括化は、コンサルティング会社 Y を市場から締め出すことが目的にならない限り、監査法人 X にとって何の得にもならない。一括化は、コンサルタント会社の提示報酬額も引き下げる効果があるので、監査法人 X に直接的・間接的に悪い影響を与えるからである。しかしもしここで市場からコンサルティング会社 Y を締め出すことが問題となるなら、一括化は利益があるかもしれない。Tirole (1988)の指摘するように⁽¹⁵⁾、一括化によるコスト削減は一種の過大投資であり、これによって監査市場だけではなくコンサルティング市場の独占も図ることが可能だからである。

つまり監査業務とコンサルティング業務を一括化することは、短期的には提示コンサルティング報酬額を引き下げ、被監査会社には利益になるが監査法人 X には損害を与えるように見える。ところが長期的には一括化が、コンサルティング会社 Y を採算割れに追い込み、市場からの撤退を誘発する巧妙な戦略を意味する。もちろん現実的にはコンサルティング会社 Y が全てのコンサルティング業務から撤退することはいえないし、監査法人 X も全てのコンサルティング分野で監査業務との一括提供を進めることはできないであろう。

しかし例えば内部統制の整備あるいは内部統制用ソフトの提供などのコンサルティング業務は、監査業務と一括提供されるのが自然の流れであろう。一括提供という行為そのものが監査法人 X の限界コストを低減する効果があるため、コンサルティング会社 Y は長期的には価格競争に勝つことができず、これらの分野から撤退せざるをえない。この結果いったんその分野

における監査法人Xの独占が確立すれば、被監査会社は業務の割引提供をもはや享受できず、監査法人Xのみが一方的にその恩恵を受けることになる。これは、監査法人Xを一方的に利するため、被監査会社に対する独立性に負の影響を及ぼすと考えざるをえない。

さらに両業務の一括供与が、Simunic (1984)の指摘するような相乗効果を生み、監査業務とコンサルティング業務を一括供与した時の限界コストをさらに引き下げるとする。その結果は明白で、監査法人Xのコンサルタント報酬の仮想提示額はさらに低くなるであろう。これは、短期的には相乗効果から生まれる監査法人Xの経済利害が、市場機構を通じてさらに被監査会社に還元され、監査法人Xの独立性への影響は一層小さくなるように見える。

ところがコンサルティング会社Yにとっては監査法人Xとの価格競争が益々困難になり、市場に留まることによる損害も一段と大きくなる。そのためコンサルティング会社Yの市場からの撤退は一層早まり、監査法人Xの独占を早めることになる。いったん監査法人Xによるコンサルティング市場の独占が確立すれば、相乗効果から生まれる経済利害が市場機構を通じて被監査会社に還元されることもない。被監査会社は業務の割引提供をもはや享受できず、発生する経済的利害から恩恵を受けるのは監査法人Xばかりとなる。このような観点から見ると、監査法人によるコンサルティング部門の分社化は、両業務の一括供与とコンサルティング市場の新たな独占を阻止し、発生する経済利害の独立性への影響を防止する効果的な方法であると言える。

2. 財務諸表監査業務とコンサルティング業務

財務諸表監査業務の市場はその需要に対して強い法律的制約が課されている規制市場である。そうするとこのモデルでは監査を義務付けられた企業は、監査市場を独占している監査法人Xから必ず監査業務の供与を受けなければならない。この場合監査法人Xが、監査業務とコンサルティング業務を一括でなければ供与しないとするなら、独占禁止違反である。ところが前に述べたように、被監査会社に対する内部統制の整備や内部統制ソフトの販売などは、監査業務と一括化されるのが自然であり一般的であろう。このような場合に監査法人Xを独占禁止違反で取り締まることはなかなか容易ではない。

しかし監査市場がその需要に関して法律的制約を受けていると、監査法人Xは、コンサルティング業務をセットで供与してもその監査契約を失うことはなくなってしまう。つまり一つのコンサルティング契約を失うことによって監査市場でも、 $v-c$ を同時に失うことがないと保証されるのである。コンサルティング会社は、最初から市場における締め出しを受けることになる。そのため規制市場では監査業務とコンサルティング業務の一括供与は、監査法人が一方的に経済的恩恵を受けるだけであり、短期的にも長期的にも被監査会社には何の利益にもならない。独立性を守り競争を促進するために、コンサルティング部門の分社化を進めるしか方法はない。

3. 保証業務とコンサルティング業務

現在では公認会計士業務の証明業務を拡張して、監査業務を含めた保証業務という概念が生み出されている。この業務には、高程度と中程度の品質のものがあリ、高程度の保証を「監査」と呼び、中程度の保証を「レビュー」と呼ぶ。当然財務諸表監査を除いて保証業務に関しては公認会計士のライセンス独占は認められていない。また保証業務の需要に対する法律的制約もない。つまり現状では一般に保証業務は、非規制市場で提供されると考えることができる。

保証業務における独占を公認会計士が獲得すれば、上で述べた非規制市場における監査法人Xの行動分析がそのまま応用できることになる。公認会計士は、保証業務の独占を足場にしてさらにコンサルティング業務のシェアの増加を図ることができる。アメリカなどで公認会計士協会自体が、保証業務の認知に特別の関心を示すのはそのためであると考えてよい。この場合もし保証業務の独立性が問題となるとすると、短期的には独立性に中立か少なくとも悪い影響はないが、長期的には独立性に負の影響をもたらす可能性は否定できない。なぜなら前に述べたように公認会計士が、競争相手のコンサルティング会社を締出しその業務の独占を確立し、一方的に利益を享受する可能性があるからである。

VI 監査法人による不完全競争と独立性に対する影響

次に監査法人同士の競争が問題になる場合を検討する。日米の監査市場は、ビッグ5という大手監査法人による一種の寡占市場と考えてもよい。そのためここでの分析においては、完全競争市場ではなく寡占市場における監査法人の競争に焦点をあてて分析を加えていく。その際に特に重視したいことは、市場が複数の監査法人の寡占状態にある場合に、監査部門とコンサルティング部門の分社化が独立性に有効かである。

ここでは単純化のために、監査市場とコンサルティング市場、例えば内部統制の整備や内部統制ソフトの販売市場が、2つの監査法人 X_1 と監査法人 X_2 の寡占市場であったとする。なお2つの監査法人による寡占市場の分析は、そのまま複数の監査法人による寡占市場にもそのまま当てはめて議論ができると考えている⁽¹⁶⁾。また監査とコンサルティング市場は、Simunic (1984)の定義のように分社化しない限り相乗効果が見込まれるとした。つまり両業務を別部門化しても、両業務にかかる限界コストの削減効果はそのまま発揮されることになる。なお監査業務とコンサルティング業務は、原則としてセットで被監査会社に供与されるとした。

まず監査法人 X_1 と監査法人 X_2 は、監査報酬とコンサルティング報酬の合計報酬額について価格競争を行っているが、報酬額を決定する前にコンサルティング部門を分社化するか否かを決定しなければならないとする。そこで監査法人 X_1 はコンサルティング部門を分社化しない戦略を選択し、監査法人 X_2 は分社化を選択したとする。監査法人 X_1 と X_2 はこの選択をした

後に、相手の行動を観察することなくそれぞれ同時に両業務の合計報酬額 p_1 と p_2 を決定するとした。コンサルティング部門を分社化しない戦略は、Tirole (1988)が指摘する⁽¹⁷⁾ 過大投資による限界コストの低減と同様な効果を生み出す。監査法人 X_2 の提示報酬額 p_2 が所与であるとすると、監査法人 X_1 は、自分の残余需要に対しては独占企業として行動することになる。監査法人 X_1 の限界コストと提示報酬額との関係はIV章の(10)~(17)で証明したことがそのまま成り立つことになる。つまり図1において監査法人 X_1 の限界コストの低減はその反応曲線を左に移動させ、提示報酬額 p_1 を同時に減少させることである。

分社化を選択しなかったことから発生した限界コスト削減効果は、むしろ監査法人 X_1 にとって負の影響を及ぼす。分社化を選択した場合より被監査会社に対する提示報酬額を引き下げなければならないからである。この結果監査法人 X_2 も提示価格の引き下げを余儀なくされる。監査業務とコンサルティング業務の同時供与から生み出される経済利害は、短期的には市場機構を通じて被監査会社に還元されるだけでなく、監査法人にとってはむしろ経済的に不利益をもたらす。このような点から考えると分社化を選択しないことは、被監査会社に対する独立性に悪い影響を及ぼさないと受け止めることができる。

しかし実は分社化を選択しない戦略は「トップドッグ」(Topdog)戦略とも呼ばれ(Tirole1988)⁽¹⁸⁾、競争相手の監査法人を市場から締め出す攻撃性(aggressiveness)を表したものである。競争相手の監査法人 X_2 が分社化を選択すると、コンサルティング業務のセット供与による単純な限界コスト減少も相乗効果による限界コスト削減も起こらない。監査法人 X_2 はその状況で提示報酬額の引き下げまで強いられることになる。これでは分社化をしなかった監査法人 X_1 とはまともに競争できない。そのため長期的にみると市場から撤退するしか選択の余地はなくなる。コンサルティング業務のセット供与とその知識の蓄積から発生する相乗効果が限界コストを削減する時は、このような行動を引き起こす可能性があり寡占市場では望ましくない。それゆえに長期的には分社化を促して寡占的競争を受容する(accommodation)戦略が選択されるのが一般的である。このような戦略は「子犬」(puppy dog)戦略(Tirole1988)⁽¹⁹⁾とも呼ばれる。

この議論は、市場が複数の監査法人による寡占の場合にも当然当てはめることができる。つまり寡占市場では長期的には分社化を選択することが正解となり、コンサルティング業務の独立性に対する影響は当然中立となる。最近5大会計事務所の一つKPMGが、自主的にコンサルティング部門の分離とその株式の上場を行ったのはその流れの一つであろう。またプライスウォーターハウス・コーパースも、コンサルティング部門のビューレットパックカードへの売却は挫折したがなお分社化を模索中である⁽²⁰⁾。コンサルティング業務の供与は、寡占市場では監査法人の最適な行動戦略を考慮に入れると、短期的にも長期的にも独立性には中立で負の影響は及ぼさないとと言えるかもしれない。ただしこのような結論は、監査法人が営む全てのコンサルティング業務について言えるものではなく、監査法人による寡占がかなり確立されている分野に限られる。

VII むすび

本小稿の分析から得られる結論は次のようにまとめられる。

(1) 監査市場が監査法人によって独占されている。しかしコンサルティング市場ではコンサルティング会社と寡占競争が行われているとして次の点が指摘された。監査法人が監査業務とコンサルティング業務の一括供与を行うことは、コンサルティング会社が市場に留まろうとする限り、被監査会社に一方的に有利に働き監査法人には何の経済利害も生まれず損害しか残らない。ゆえに短期的には一括供与は、監査法人の独立性に対して悪い影響は与えない。しかしいったんコンサルティング会社がその損失に耐えられず撤退すると、監査法人の独占が確立しその利益は被監査会社に還元されることもない。長期的に見ると一括供与は、監査法人に重要な経済的利害を生み出し独立性に負の影響を及ぼすことになる。一括供与が限界コスト削減という相乗効果を生み出す場合には、コンサルティング会社の損害はより大きく撤退の時期がより早まるので、長期的な問題がより早く現われる可能性がある。監査業務とコンサルティング業務の分社化が一つの長期的な解決策と考えられる。

(2) 上の(1)の議論は、市場がその需要について非規制市場である保証業務に特によく当てはまる。しかし財務諸表監査のように市場がその需要について規制市場であるとする、監査業務とコンサルティング業務の一括供与は、短期的にも長期的にも被監査会社には不利な利益になる。独立性を守るためにコンサルティング部門の分社化を進める必要がある。

(3) 監査市場とコンサルティング市場で監査法人同士の寡占競争が行われているとして次の点が指摘された。この2つの業務を分社化しない選択をすれば、短期的には限界コストの削減という効果があり提示報酬額の引き下げにつながる。コスト削減から生まれる経済利益は市場を通じて被監査会社に対して還元されることになる。しかし監査法人が市場の寡占を維持したいなら、分社化を選択する方が長期的にはより望ましい戦略となる。それゆえに監査法人による市場の寡占化が進んでいるコンサルティング業務に関しては、短期的にも長期的にも独立性に悪い影響を及ぼすことは少いと考えられる。

最後にここで定義したような、監査業務とコンサルティング業務のセットでの供与は現実には少ないという反論も考えられる。しかし厳密な意味でのセット供与でなくても、それに近い状況があれば十分ということで議論を進めた。より緻密な議論の展開は今後の課題としたい。

注

(1) Tie (2000) p.16

(2) Jenkin (1999) p.33.

- (3) Ibid. p.17
- (4) 日本経済新聞朝刊 (2001年4月7日)
- (5) Tie (2000) p.16.
- (6) MacGrath, Siegal, Dunfee, Glazer, and Jaenicke (2001) を参照されたい。
- (7) Caswell and Allen (2001) を参照されたい。
- (8) Tie (2000) p.16.
- (9) Simunic (1984) pp.681-686.
- (10) Tie (2000) p.17.
- (11) Tirole (1988) pp.193-198 を参照されたい。
- (12) Ibid, pp.333-334. も参照した。
- (13) Ibid, pp.66-67 を参照した。
- (14) Tirole (1988) p.325. および Binmore (1992) pp.286-295. を参照した。
- (15) Tirole (1988) p.314-323. 一括化はサunk・コスト (sunk cost) を生み出し、市場の参入や撤退に重要な影響を及ぼす。これに関する基礎的文献は Spence (1977, 1979) と Dixit (1979, 1980) を参照されたい。また日本語文献としては奥野・鈴木 (1988) 219-225 頁を参照されたい。
- (16) Tirole (1988) p.220 および Binmore (1992). pp.290-291. を参照されたい。
- (17) Tirole (1988) pp.329-330. なおこれに関する基礎的文献として Spence (1981, 1984) と Fudenberg and Tirole (1983) を参照されたい。
- (18) Tirole (1988) pp.322-336. 基礎的文献として Fudenberg and Tirole (1984) を参照されたい。また日本語文献としては奥野・鈴木 (1988) 225-232 頁を参照されたい。
- (19) 注18を参照されたい。
- (20) 日本経済新聞朝刊 (2001年4月7日)

参考文献

- (1) Binmore, K., *Fun and Games A Text on the Game Theory*, D.C. Heath and Company (1992)
- (2) Caswell, B. and K. Allen, The Engagement Team Approach to Independence, *Journal of Accountancy* (February 2001), pp.57-63.
- (3) Dixit, A., A Model of Duopoly Suggesting a Theory of Entry Barriers, *Bell Journal of Economics* (1979), pp.20-32.
- (4) Dixit, A. The Role of Investment in Entry Deterrence, *Economic Journal* (1980), pp.95-106.
- (5) Fudenberg, D. and J. Tirole, Learning-by-doing and Market Performance, *Bell Journal of Economics* (1983), pp.522-531.
- (6) Fudenberg, D., and J. Tirole, The Fat Cat Effect, the Puppy Dog Ploy and the Lean and Hungry Look, *American Economic Review Papers and Proceedings* (1984) pp.361-368.
- (7) Giger, F. and M. Penno, Imperfect Competition in Audit Markets and its Effect on the Demand for Audit-Related Services, *Accounting Review* (April 1995), pp.317-336.
- (8) Jenkins J.G., A Declaration of Independence, *Journal of Accountancy* (May 1999), pp.31-33.
- (9) Klein, B., R. Crawford and A. Alchian, Vertical Integration, Appropriable Rents, and Competitive Contracting Process, *Journal of Law and Economics* (October 1978), pp.297-326.
- (10) McGrath, S., A. Siegel, T.W. Dunfee, A.S. Glazer and H.R. Jaenicke, A Framework for Auditor Independence, *Journal of Accountancy* (January 2001), pp.39-42.
- (11) Simunic, D.A. The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence, *The Journal of Accounting*

Research (Spring 1980), pp.161-190.

- (12) Simunic,D.A., Auditing, Consulting, and Auditor Independence, *Journal of Accounting Research* (Autumn 1984), pp.679-703.
- (13) Spence,M., Entry, Capacity, Investment and Oligopolistic Pricing, *Bell Journal of Economics* (1977), pp.534-544.
- (14) Spence,M, Investment Strategy and Growth in a New Market, *Bell Journal of Economics* (1979), pp.1-19.
- (15) Spence,M., The Learning Curve and Competition, *Bell Journal of Economics* (1981), pp.49-70.
- (16) Spence,M., Cost Reduction, Competition, and Industry Performance, *Econometrica* (January 1984), pp.101-122.
- (17) Tie,R., SEC Renews Push for More Oversight of Auditors, *Journal of Accountancy* (July 2000), pp:16-17.
- (18) Tirolé,J., *Theory of Industrial Organization*, MIT Press (1988)
- (19) Whinston,M.D., Tying, Foreclosure, and Exclusion, *American Economic Review* (September 1990), pp.837-859.
- (20) 奥野正寛・鈴木興太郎『ミクロ経済学I』岩波書店(1988)
- (21) 日本経済新聞朝刊「5大国際会計事務所2000年收入、12%増の638億ドル」(2001年1月20日)
- (22) 日本経済新聞朝刊「デトロイト・トウシュ・トーマツCEOに聞く」(2001年4月7日)